

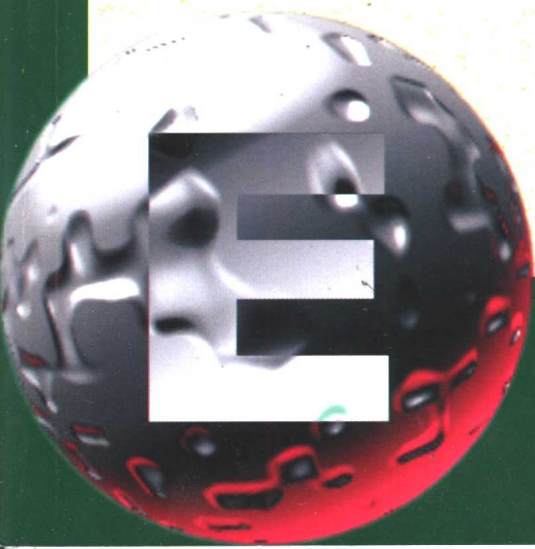
● 丛书主编 / 李桂媛

高自考英语专业本科通关必读丛书

Advanced English

# 高级英语(下)

主编 孔暄



天津大学出版社

TIANJIN UNIVERSITY PRESS

高自考英语专业本科通关必读丛书

Advanced English  
高级英语  
下

主 编 孔 暄

编 者 狄红秋



### 图书在版编目(CIP)数据

高级英语. 下 / 孔暄主编. — 天津: 天津大学出版社,  
2003.4

(高自考英语专业本科通关必读丛书)

ISBN 7-5618-1724-X

I. 高... II. 孔... III. 英语—高等教育—自学考试—自学参考资料 IV. H31

中国版本图书馆CIP数据核字(2003)第023529号

出版发行	天津大学出版社
出版人	杨风和
地 址	天津市卫津路92号天津大学内(邮编:300072)
电 话	发行部:022-27403647 邮购部:022-27402742
印 刷	河北省昌黎县人民胶印厂
经 销	全国各地新华书店
开 本	148mm×210mm
印 张	12.625
字 数	376千
版 次	2003年4月第1版
印 次	2003年4月第1次
印 数	1-4 000
定 价	162.00元(共九册)

高自考英语专业本科通关必读丛书

编委会

主任: 李桂媛

副主任: 孔 暄

顾问: 杨殿荣 钟述堃

委员: (以姓氏笔画为序)

王 欣

刘昕蓉

张 莹

李 晶

苏长青

郑培林

钟 琦

雷 芳

王 彦

曲 莉

李 伦

李 霞

苏 音

姜 莉

屠金莉

关冬梅

江治刚

李军花

杨殿蓉

陈 媛

赵 强

曹 磊

刘江荣

张 军

李春侠

狄红秋

欧阳晨

钟述堃

董妍伽



对全国高等教育自学考试的考生来说,最大的关注点莫过于如何才能“通关”(通过考试),英语专业(本科段)的考生尤其如此。

慨叹于通过率偏低的“严关”于事无补,惟能把握的是我们自己。在认真学好英语专业所设课程的基础上,选择一套应试针对性很强的复习指导书,是大家的共同期盼。

“高自考英语专业本科通关必读丛书”可助您一臂之力。丛书完全根据全国高等教育自学考试委员会颁布的《高等教育自学考试英语专业考试计划》和各科考试大纲要求,紧扣指定教材,结合英语专业自学考试特点,由富有教学及应试辅导经验的教师精心编写。本丛书包括九个分册:《高级英语(上)》、《高级英语(下)》、《英美文学选读》、《现代语言学》、《英语词汇学》、《现代英语语法》、《翻译》、《英语听力》、《口译》。每册定价 18.00 元,全套共计 162 元。

丛书各册的特点是重点突出、条理清晰、涉及面广、语言规范、难度适中,点拨到位,既有对诸门课程教材的难点解释、参考译文及写作范文、课文练习及单元练习与答案,又有补充练习及答案、模拟试题及答案,同时还附有部分全真试题及其解析,便于学生理解原文、辨析难点、把握考试重点、掌握解题及应试技巧。丛书作者还特别把帮助考生顺利“通关”作为编写宗旨,对已往考题进行了认真推敲,并对未来几年考试中可能出现的问题进行了精心设计。相信本丛书能使考生迅速提高“通关”能力和水平,成为广大考生的良师益友。

一套好书在手,自考“通关”不愁。真诚地祝愿有志于自学的朋友在“通关”大道上一路顺风。

丛书编委会

2003 年 4 月

## 前 言

为帮助广大考生顺利通过高等教育英语专业自学考试,我们根据全国高等教育自学考试委员会颁布的《高等教育自学考试英语专业考试计划》和《高级英语自学考试大纲》的要求,紧扣指定教材《高级英语》下册(张中载主编,外语教学与研究出版社),结合英语专业自学考试特点,精心编写了这套“高自考英语专业本科通关必读丛书”。

本书是“丛书”的《高级英语》(下),其特点是重点突出,条理清晰,既能帮助学习者透彻了解词汇的使用和句子的结构,又能正确理解课文内容和主题思想,熟悉考试题型,掌握应试技巧。

本书的主要内容包括以下几个方面。

一、难点解释:分析复杂难句的语法结构,解决语言背景、修辞等对理解中心词及短语所造成的障碍。

二、参考译文:旨在帮助学生全面、准确地理解课文。

三、练习答案:详细给出每项练习的答案,尤其是短文写作,提供一篇范文,以供自学者参考。

四、补充练习:本项是以练习的形式出现,练习的第一项重点放在本课中出现的重要单词和短语的实际运用上;练习的第二项是为了帮助考生更好地理解课文,更快地掌握解题技巧。

五、单元练习:每四课一套单元练习,以便自学者不间断地检测自己的学习进度,了解自己的学习情况。

六、模拟试题与2000~2002年考试真题及答案:使广大考生熟悉考试题型,把握基本考点,积累应试经验,提高“通关”成绩。

本书在编写过程中,得到了天津易文图文设计有限公司的热情指导和大力帮助,在此我们表示诚挚的谢意。

希望本书能成为广大考生的良师益友,帮助有志于自学的朋友取得好成绩,同时希望广大师生在使用本书过程中提出宝贵意见和建议,以利改进。

编 者

2003年3月

## Lesson 1 The Company in Which I Work

难点解释 .....	(1)
参考译文 .....	(4)
练习答案 .....	(9)
补充练习及答案 .....	(12)

## Lesson 2 Eveline

难点解释 .....	(17)
参考译文 .....	(20)
练习答案 .....	(24)
补充练习及答案 .....	(27)

## Lesson 3 What's Wrong with Our Press?

难点解释 .....	(32)
参考译文 .....	(35)
练习答案 .....	(39)
补充练习及答案 .....	(42)

## Lesson 4 The Tragedy of Old Age in America

难点解释 .....	(47)
参考译文 .....	(51)
练习答案 .....	(55)
补充练习及答案 .....	(58)

## 第一单元练习(1~4课) .....

## Lesson 5 Trifles(Part One)

难点解释 .....	(70)
参考译文 .....	(75)
练习答案 .....	(81)

补充练习及答案 .....	(84)
---------------	------

### Lesson 6 Trifles(Part Two)

难点解释 .....	(87)
参考译文 .....	(91)
练习答案 .....	(99)
补充练习及答案 .....	(102)

### Lesson 7 Ace in the Hole

难点解释 .....	(105)
参考译文 .....	(109)
练习答案 .....	(115)
补充练习及答案 .....	(118)

### Lesson 8 Science Has Spoiled My Supper

难点解释 .....	(123)
参考译文 .....	(126)
练习答案 .....	(130)
补充练习及答案 .....	(133)

### 第二单元练习(5~8课) .....

### Lesson 9 I'll Never Escape the Ghetto

难点解释 .....	(145)
参考译文 .....	(150)
练习答案 .....	(155)
补充练习及答案 .....	(157)

### Lesson 10 How Market Leaders Keep Their Edge

难点解释 .....	(162)
参考译文 .....	(167)



## Contents

练习答案 .....	(172)
补充练习及答案 .....	(176)

### Lesson 11 On Human Nature and Politics

难点解释 .....	(180)
参考译文 .....	(186)
练习答案 .....	(191)
补充练习及答案 .....	(194)

### Lesson 12 The Everlasting Witness

难点解释 .....	(199)
参考译文 .....	(203)
练习答案 .....	(208)
补充练习及答案 .....	(211)

### 第三单元练习(9~12课) .....

(216)

### Lesson 13 Selected Snobberies

难点解释 .....	(225)
参考译文 .....	(227)
练习答案 .....	(230)
补充练习及答案 .....	(233)

### Lesson 14 Saturday Night and Sunday Morning

难点解释 .....	(237)
参考译文 .....	(240)
练习答案 .....	(243)
补充练习及答案 .....	(246)

### Lesson 15 Is America Falling Apart?

难点解释 .....	(250)
------------	-------

参考译文 .....	(256)
练习答案 .....	(260)
补充练习及答案 .....	(263)

## Lesson 16 Through the Tunnel

难点解释 .....	(269)
参考译文 .....	(272)
练习答案 .....	(278)
补充练习及答案 .....	(281)

第四单元练习 (13 ~ 16课) .....	(284)
-------------------------	-------

单元练习答案 .....	(296)
--------------	-------

模拟试题练习 (1) .....	(302)
------------------	-------

模拟试题练习 (2) .....	(314)
------------------	-------

模拟试题练习 (3) .....	(327)
------------------	-------

模拟试题练习 (4) .....	(340)
------------------	-------

附录1 2000年考试真题及答案 .....	(353)
------------------------	-------

附录2 2001年考试真题及答案 .....	(366)
------------------------	-------

附录3 2002年考试真题及答案 .....	(380)
------------------------	-------

**难点解释**

1. Green is afraid of me because most of the work in my department is done for the Sales Department, which is more important than his department, ...

which is more important than his department 为 the Sales Department 的非限定性定语从句。

2. ... he is too busy with his own work to pay that much attention to all of mine, ...

该句中所采用的结构为 to be too + *adj.* + to do sth., 意思是“由于太……以至于不能”。如 The result is too good to be true.

3. I have one other person working for me who is not afraid of anyone, not even me, and I would fire him quickly, but I'm afraid of him ...

who is not afraid of anyone 为 one other person 的定语从句。

4. The people in the company who are most afraid of most people are the salesmen.

The people in the company who are most afraid of most people 为主语部分, 而 who are most afraid of most people 为主语部分的定语从句, 修饰 people。

5. ... a record of the sales results of the preceding week for each sales office and for the Sales Department as a whole for each division of the company is kept and compared to the sales results for the corresponding week of the year before.

a record 为主语, of the sales results of the preceding week for each sales office and for the Sales Department as a whole for each division of the company 为主语的修饰部分, 与 a record 共同构成该句的主

语部分。

6. **The result of this photocopying and distributing is that there is almost continuous public scrutiny ...**

that there is almost continuous public scrutiny 为该句的表语从句。

7. **It might even be canceled before it is filled, in which case no one is certain if anything was gained or lost.**

in which case no one is certain if anything was gained or lost 是以 in which case 引导的状语从句，修饰全句。

8. **... and rewards salesmen who make a good impression on the golf course.**

who make a good impression on the golf course 为宾语 salesmen 的定语从句。reward 此处作动词，意为“奖赏”。

9. **... and salesmen who get divorced, or whose wives die, know they had better remarry or begin looking ahead toward a different job.**

who get divorced 和 whose wives die 都是定语从句，用来修饰主语 salesmen。they had better remarry or begin looking ahead toward a different job 为该句的宾语从句，其先行词 that 被省略。begin 的用法有两种，即 begin to do sth. 或 begin doing sth.。

10. **The salesmen are proud of their position and of the status and importance they enjoy within the company, for the function of my department, and of most other departments, is to help the salesmen sell.**

be proud of 为固定搭配，意为“对……感到自豪”。they enjoy within the company 为以两个 of 引导的介词宾语的定语，that 被省略。the function of my department, and of most other departments 为 for 引导的原因状语从句部分中的主语。

11. **The people in the company who are least afraid are the few in our small Market Research Department, who believe in nothing and are concerned with collecting, organizing, interpreting, and re-organizing statistical information about the public, the market, the country, and the world.**

who are least afraid of people 为 people 的定语从句。而 who believe in nothing and are concerned with collecting, organizing, interpreting, and reorganizing statistical information about the public, the market, the country, and the world 为 the few 的定语从句。词组 be concerned with 意为“与……有关系”。如 He is concerned with the scandal. (他与那丑闻有关。)

- 12. ... and there is no way of knowing anymore whether the information on which we base our own information for distribution is true or false.**

这个句子分为几个层次, whether the information on which we base our own information for distribution is true or false 为宾语从句, 作 knowing 的宾语, 而宾语从句中 the information on which we base our own information for distribution 为该从句中的主语, 而 on which we base our own information for distribution 为该从句中的主语 the information 的定语从句。

- 13. There are so many now who actually believe that what we do is really important.**

who actually believe that what we do is really important 为 many 的定语从句, 而 who 为该从句中的主语, that what we do is really important 为 believe 的宾语从句, what we do 又为该宾语从句中的主语从句。

- 14. It's a wise person, I guess, who knows he's dumb, and an honest person who knows he's a liar.**

I guess 为插入部分。该主句采用了 it is ... who ... 的两个并列的强调句型并用连词 and 相连, 而 an honest person who knows he's a liar 为该强调句型的省略形式, 其完整形式为 and it is an honest person who knows he's a liar。

- 15. I ask myself every now and then, depending on how well or poorly things are going at the office or at home with my wife, or with my retarded son, or with my other son, or my daughter, or the colored maid, or the nurse for my retarded son ...**

从 depending 开始为句子的状语部分, at the office 和 at home 为并列成分, 故由 or 引起的皆为 with my wife 的并列成分。

**16. I frequently feel I'm being taken advantage of merely because I'm asked to do the work I'm paid to do.**

I'm being taken advantage of 为 feel 的宾语从句。I'm paid to do 为 the work 的定语从句。take advantage of 意为“利用(人或人的弱点等)”, 其常用意为“利用”。如 I hope that this library is fully taken advantage of. (我希望这座图书馆能被充分利用。)

**17. At the very top, of course, are those people, mostly young and without dependents, to whom the company is not yet an institution of any sacred merit but still only a place to work, and who regard their present association with it as something temporary.**

of course 为插入部分。因该句的主语部分 those people, mostly young and without dependents, to whom the company is not yet an institution of any sacred merit but still only a place to work, and who regard their present association with it as something temporary 过长, 为保持句子的平衡, 故该句采用了倒装形式。mostly young and without dependents 为 those people 的同位语, 而 to whom the company is not yet an institution of any sacred merit but still only a place to work, and who regard their present association with it as something temporary 则为其定语从句。

**18. I have the feeling now that there is no place left for me to go.**

that there is no place left for me to go 为 feeling 的定语从句。

参 考 译 文

## 我工作的公司

约瑟夫·海勒

在我工作的公司里, 每个人都至少害怕一个人。你的职位越低, 你所惧怕的人就越多。所有的人都害怕那十二位顶层人物, 他们帮助

创建了这个公司而且现在仍然拥有公司并指挥着公司的运作。

所有的这十二位人都已经上了年纪,而且岁月以及对成功的执著追求使他们心力交瘁。他们中很多人在这儿做了一辈子。当我在大厅里遇见他们时,他们看上去非常友善、沉稳而且心满意足。而且当 they 与别人一起乘坐公用电梯时又总是彬彬有礼,沉默寡言。他们不再拼命工作。他们主持会议、提拔别人,并允许自己的名字被签署在别人备好并发出的通告中。已没有人能搞清谁真正经营这家公司(甚至连人们认为现在经营着这家公司的那些人都不清楚),但是公司的确在运转。

在平常的工作日里,我害怕杰克·格林,因为我所在的部门属于他部门的一部分,并且杰克·格林是我的上司;格林害怕我是因为我的部门的绝大部分工作是为销售部所做的,而销售部比他的部门更重要,而且我与安迪·卡葛勒以及销售部的其他人员的关系比他与他们的关系更加密切。

格林偶尔也对我信任,他时常提醒我希望我们部门的每一件事情在其他部门知道前要先让他知道。我知道这不是他真正的意思,他自己的工作太忙了,根本就无暇顾及我所有的工作。我宁愿将大部分工作未经格林过目而直接交给急需它的人,而不愿意占用他的时间而延误工作。毕竟我们部门绝大部分工作从长远来看只是微不足道的。但是每当其他部门的人赞扬我们部门的工作时,格林就会变得警觉起来。如果他从未看见过或听说过的话,便会恼羞成怒。

在我的部门里,有六个人害怕我,还有一个小秘书害怕我们所有的人。有一个为我工作的人,不害怕任何人,甚至连我也不怕,我会尽快解雇他,然而我害怕他……

公司里最惧怕大多数人的是销售人员,他们生活和工作在极大压力之下,对销售人员来说,当情况不好时,他们的情况会更糟;而当情况较好时,他们也好不到哪去。

不论是作为集体还是个人,他们总是在接受检查,总是处于失败的边缘。他们竭尽全力(即使他们中那些地位最为稳固且充满自信的人),以便在书面上看得过去,况且要让他们表现的书面文章多得很。

比如,每个星期,各销售部门及整个销售部的销售结果记录都被公司的各个部门保存并与前一年同期的销售结果进行比较。这些数字被复印后发给公司的每一位与销售有关的员工和部门。这样做的结果是,公司各分支的销售部门的销售人员在某一特定时间工作得好坏几乎受到整个公司连续不断的公开审查和评论。

当销售人员工作得好时,他们因为要使工作做得更好以免会不如以前而感到压力。当他们做得不好的时候,他们就会觉得一塌糊涂。当一个销售人员争取到了一份大宗订单或者得到了一笔大的应收的账款,他的兴奋也是短暂的,因为下一次,他的那份大额订单或者大笔的进账有被竞争对手公司拿去的危险。订单甚至有可能在完成前被取消。对这种情况没有人能肯定谁输谁赢。因此,即便在他们的成功中也存在着危机和不安。

然而,销售人员热爱他们的工作,而不愿选择其他工作。在没有消化不良的困扰或不苦思冥想地为未来忧虑的时候,他们是一群充满活力、爱说爱笑的人。而有时他们会突然变得性情焦躁并且牢骚满腹,他们每个人都至少能说出公司的一个对他怀有恶意的并决意毁掉他的前程的上层人物。

销售人员工作努力、薪金丰厚,还有个人经费,他们会把这笔个人经费慷慨地挥霍在公司内外的人的身上,其中包括我本人。他们在上等社区拥有自己的房子,在高级的私人高尔夫球场打球。公司鼓励这种做法。实际上,公司为他们支付乡村俱乐部会员费以及他们在那里的所有开支,并且奖励那些在高尔夫球场上给人留下深刻印象的销售人员。

销售部不用未婚男子,甚至连丧偶的也不行,因为公司根据以往的经验认为,未婚销售人员与有前程的高级管理人员以及他们的太太们进行社交来往或者参与重大的活动不仅很困难而且有危险。如果一位销售人员的妻子去世了,而他又没有准备再婚,那么通常在丧偶伤心几个月后,他就会被调去做行政管理工作。销售员行列永远不会用单身汉。离婚或者丧偶的销售员都很清楚他们最好再婚或者去另谋他职。



非常奇怪的是销售人员对长期压力和他们所受的严格监督能够坦然处之。他们受到纪律和指令的刺激而充满活力,他们朝着明确指引的目标努力。当他们不烦躁焦虑而且沮丧时,大多开朗、自信而且很合群。一个人一定是具备某种特殊的性格和气质才使他不但能成为一名销售员而且愿意做一名销售人员。

销售人员都为自己的岗位和他们在公司中享有的地位及重要性颇感自豪,因为我的部门以及其他的大多数部门的职能就是协助销售人员的推销。公司就是靠销售生存。这就是我们受雇拿薪水的原因。

公司里最不惧惊受怕的人就是在我们这个小小的市场调研部工作的为数不多的几个人,他们从不担心任何事情,而只关心对公众、市场、国内以及世界的统计信息的收集、组织、解释以及重新组织。但有一点,他们的工资很低,而且他们也知道如果一旦失去这里的工作,在其他公司找一份拿同样可怜工资的工作并不困难。他们的预算也很少,因为公司不允许他们承担大项目。

我们现在使用的绝大部分信息都是从贸易协会和一些政府机构免费得到的,而且也无从了解我们所依靠的经销信息的来源是真还是假。然而这似乎并不太重要,重要的是这些信息出自一个信誉好的来源。市场调研部的人们从不会因为他人从公司外发现我们处于竞争劣势而受到责备。人们不期望他们改变现实,而仅仅期望他们找到并提供方法来掩盖它。在很大程度上,这就是我工作的性质。而且所有格林的属下与销售部和公共部密切合作,去将全部的事实变成一半,将一半事实变成全部。

虽然我不是总能欺骗我自己,但是却很擅长这些骗人的把戏。实际上,我经常为公司的人们被自己的宣传所欺骗而吃惊,现在有很多人相信我们所做的工作是非常重要的,不仅销售人员这样认为,那些精明能干的高层管理人员也是这样;和我同级的人是这样,比我职位低的人也是这样。就连公司里几乎所有从高级商务学校以优秀成绩毕业的人也不例外。每当我们举行一个新的广告活动,公司内部的人总是最先被蒙骗的,每当我们介绍一种新的产品,或者推出换了外包装、颜色或起了新的品名的老产品,即使一点也不好,公司内部的人